CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

# Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 103 • 1re SESSION • 42e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

## Le mardi 17 avril 2018

---

**Président**

**L'honorable Mark Eyking**

# Comité permanent du commerce international

**Le mardi 17 avril 2018**

● (0940)

[*Traduction*]

**Le président (L'hon. Mark Eyking (Sydney—Victoria, Lib.)):** Aujourd'hui, nous avons le plaisir d'accueillir les représentants d'Investir au Canada. Je vous remercie d'être ici.

Je sais que vous êtes un nouvel organisme qui a été créé au cours des deux dernières années. Vos idées et votre vision nous intéressent beaucoup. Nous espérons que vous pourrez livrer un bref exposé. Les membres du Comité discuteront ensuite avec vous pour se faire une idée de votre situation et de vos plans.

Sans plus tarder, vous avez la parole.

**M. Mitch Garber (président, Investir au Canada):** Merci beaucoup, monsieur le président.

Je m'appelle Mitch Garber. Je suis le président de ce nouvel organisme. C'est vrai qu'il a été mis sur pied il y a environ deux ans, mais il s'est réellement concrétisé au cours des six dernières semaines, lorsque j'ai été nommé président et que M. McKay a été nommé PDG. Nous serons heureux de répondre à vos questions.

Comme vous le savez peut-être déjà, Investir au Canada a été fondé pour faire du Canada une destination de choix pour l'investissement direct étranger et pour permettre aux investisseurs de fonder ou d'agrandir leurs entreprises au Canada.

Afin de me préparer à assumer mon rôle au sein d'Investir au Canada, j'ai étudié ce que faisaient d'autres pays dans ce domaine et je me suis rapidement rendu compte que tous les autres pays du G7 ont un organisme entrepreneurial similaire, mais que nous sommes le dernier pays du G7 à mettre sur pied un tel organisme. Les efforts en vue d'attirer l'investissement étranger sont à la hausse et la concurrence est féroce.

Pour vous donner quelques exemples, imaginons que nous souhaitons faire concurrence à un organisme d'un pays comme la Hollande. Dans un tel scénario, la Hollande ferait valoir ses excellentes villes portuaires, son emplacement géographique avantageux, sa main-d'oeuvre très qualifiée et multilingue, sa stabilité politique, son solide système bancaire et son excellente qualité de vie — toutes des choses que nous dirions au sujet du Canada.

Donc, dans un environnement très compétitif, cet organisme devient encore plus important. En effet, le Canada a besoin d'un tel organisme pour cette raison, et l'organisme devra avoir un rendement entrepreneurial très élevé.

Personnellement, je suis très heureux d'entamer ce nouveau chapitre de ma vie et de participer à Investir au Canada, afin de veiller à ce que le Canada soit à l'avant-garde de l'innovation et de la prospérité qui contribuent aux investissements mondiaux dans notre pays. Je crois que nous avons un excellent produit, et ce produit est le Canada.

Nous avons l'intention de miser sur ce que les provinces, les villes et les régions font déjà. Nous pouvons expliquer pourquoi l'organisme ajoutera à ce que les villes, les provinces et les régions font déjà, mais nous devons travailler tous ensemble et vendre cet excellent produit de manière cohérente. C'est un point essentiel.

Nous ne devrions pas avoir des douzaines de points de contact, surtout si ces points de contact ne communiquent pas entre eux ou ne sont pas sur la même longueur d'onde. C'est un problème avec lequel nous sommes actuellement aux prises au Canada, et nous espérons jouer un petit rôle ou même un rôle plus important dans la solution à ce problème.

À titre de président de ce nouvel organisme, je dirigerai un conseil d'administration hautement qualifié et chargé de superviser la gestion d'Investir au Canada et j'assurerai, avec le chef de la direction, le plus haut niveau de gérance publique, de gouvernance et de conformité. Le conseil jouera également un rôle consultatif auprès du ministre.

[*Français*]

J'espère mettre à contribution mon expérience en affaires internationales ainsi que mon esprit d'entrepreneur et d'homme d'affaires pour créer des processus efficaces où la vitesse sera une priorité. J'ai aussi beaucoup d'expérience en tant que membre de conseils d'administration d'organismes à but lucratif de même qu'à but non lucratif.

[*Traduction*]

Nous nous efforcerons d'éliminer certains des murs, des obstacles et des retards qui peuvent découler de la bureaucratie. L'existence de la bureaucratie au sein du gouvernement n'est un secret pour personne. Cette bureaucratie est également présente dans les entreprises privées — je peux aussi vous en parler. À titre d'entrepreneurs et de fiers Canadiens, nous devons trouver cette bureaucratie et la réduire.

[*Français*]

Le Canada est plus attrayant que n'importe quel autre pays du monde. J'en ai discuté avec les représentants des divers partis politiques. Sur ce sujet, les avis sont unanimes. Les atouts sont nombreux: la stabilité économique et politique, la qualité de vie, le bas taux de criminalité, donc la paix et la sécurité, une main-d'oeuvre très compétente et très instruite, ainsi que des relations, échanges et accords internationaux avec plusieurs pays dans des conditions très avantageuses qui permettent l'accès aux marchés.

[*Traduction*]

Je suis très heureux d'avoir trouvé une façon de combiner mon expérience d'avocat et d'homme d'affaires de longue date, et ma passion pour les affaires et pour le Canada dans le cadre de mon nouveau rôle au sein d'Investir au Canada.

Monsieur le président, ce sont les raisons pour lesquelles je suis ici aujourd'hui.

Merci.

**Le président:** Merci. S'il n'y a pas d'autres commentaires, nous passerons directement aux questions.

Monsieur McKay, souhaitez-vous prendre la parole?

**M. Ian McKay (président-directeur général, Investir au Canada):** On m'a aussi demandé de livrer un exposé. Je suivrai les consignes du président.

**Le président:** Allez-y.

Je ne savais pas si vous étiez prêt.

Allez-y, monsieur McKay.

[*Français*]

**M. Ian McKay:** Merci, monsieur le président.

Bonjour à tous et à toutes. Je m'appelle Ian McKay et je suis vraiment honoré d'avoir été nommé directeur général d'Investir au Canada. Je vous remercie de nous avoir invités aujourd'hui.

[*Traduction*]

Monsieur le président, je tenterai de livrer un bref exposé, car j'ai hâte de répondre à vos questions, auxquelles je tenterai de répondre de mon mieux et à votre satisfaction.

À la suite de l'une des principales recommandations formulées dans le rapport du conseil consultatif sur l'économie du premier ministre, Investir au Canada a été mis sur pied pour combler une lacune dans les efforts du Canada en vue d'accroître sa part des mouvements de capitaux mondiaux. Selon l'OCDE, au cours des deux dernières décennies, la part moyenne d'IDE de ses États membres a augmenté de 7 % par année. Au Canada, cette croissance moyenne est seulement de 2 %par année. C'est un écart important qu'il faut combler.

[*Français*]

Il y a plusieurs raisons pour lesquelles nous devrions faire plus d'efforts, en matière de concurrence mondiale, quant aux investissements directs étrangers. Avec ces investissements viennent le transfert des connaissances, l'adoption de nouvelles technologies, le développement du capital humain et l'accès à de nouveaux marchés.

[*Traduction*]

Comme Mitch l'a dit, le Canada est le seul pays du G7 et l'un des seuls pays du G20 qui n'a pas d'organisme fédéral doté d'une plateforme axée sur les façons d'attirer l'investissement direct étranger.

La dernière fois que le Canada a connu ce que nous appellerions une année record en matière d'attraction d'investissement direct étranger, c'était en 2007, lorsque notre exceptionnel secteur des ressources et de l'énergie, un secteur très innovateur, a attiré 127 milliards de dollars en IDE au pays. Toutefois, nous observons un déclin constant depuis ce temps. Je crois qu'il est très important que le Canada se prenne maintenant en main pour créer non seulement un organisme concurrentiel à l'échelle mondiale, mais également la meilleure plateforme dans le monde.

Nous devons mieux équiper les décideurs de partout dans le monde avec les renseignements et l'aide dont ils ont besoin pour décider rapidement d'investir au Canada. Je crois que l'ironie dans notre piètre performance des dernières décennies, c'est que le Canada a des choses extraordinaires à offrir par l'entremise de la diversité de son économie et de son leadership dans un large éventail de secteurs, des plus traditionnels aux secteurs de pointe, ainsi que par l'entremise des technologies du XXIe siècle qui sont en voie de changer le monde.

Qu'il s'agisse de la fabrication de pointe ou des secteurs de l'automobile et de l'aérospatiale, ou qu'il s'agisse des sciences de la vie, de l'extraction des ressources, des bioprotéines, de l'intelligence artificielle, de l'informatique quantique, etc., le Canada a des choses extraordinaires à offrir. Toutefois, en l'absence d'un organisme fédéral ciblé, coordonné et cohésif dont l'objectif est d'attirer l'investissement direct étranger, de nombreuses autres parties intéressées ont pris les mesures nécessaires pour combler l'écart. En particulier, des villes de partout au Canada ont lancé un développement économique efficace et robuste et des organismes qui ont pour mission d'attirer l'IDE. De Vancouver à Halifax, 13 des plus grandes villes du Canada ont formé une alliance afin d'attirer l'investissement mondial et de travailler sous la bannière du Canada, en ciblant les villes. De plus, plusieurs provinces, par exemple le Nouveau-Brunswick, l'Alberta, le Québec et d'autres, ont considérablement renforcé leur capacité à cet égard.

Le Canada doit maintenant se mettre au travail et jouer son rôle. Investir au Canada est toujours dans sa phase de lancement, mais notre organisme sera axé sur la recherche et les données. Il sera collaboratif, ambitieux et agressif. Nous miserons sur les capacités existantes au sein du gouvernement fédéral et sur tous nos partenaires à l'échelle du pays.

Je suis honoré d'avoir eu la chance d'être le premier PDG d'Investir au Canada et je vous promets, à vous et à tous les Canadiens, d'accomplir mes fonctions du mieux possible, avec passion et dévouement, tout en faisant de mon mieux pour accroître les efforts du Canada en vue d'attirer l'IDE de partout dans le monde.

Merci, monsieur le président. Nous serons heureux de répondre à vos questions.

● (0945)

**Le président:** Merci, messieurs.

Nous passons directement aux questions des députés. Nous entendrons d'abord le Parti conservateur.

Monsieur Allison, vous avez cinq minutes.

**M. Dean Allison (Niagara-Ouest, PCC):** Merci beaucoup, monsieur le président.

Messieurs, je vous remercie d'être avec nous aujourd'hui. Je crois qu'Investir au Canada a le potentiel d'accomplir de très bonnes choses.

Dans le document d'information, j'ai lu qu'une partie du financement devait également servir à l'embauche de 25 nouveaux délégués commerciaux. Cela en faisait-il partie? Ces choses sont importantes.

Monsieur McKay, dans votre exposé, vous avez mentionné un ralentissement dans l'investissement direct étranger. En effet, nous avons observé que de nombreux projets avaient été annulés dans le secteur de l'énergie. Lorsque vous avez parlé d'investissements records en 2007, il s'agissait d'investissements records dans le secteur de l'énergie. Vous avez également reconnu, dans votre exposé, que la bureaucratie continue de représenter un problème.

J'aimerais que vous nous parliez de certains des défis que vous devez relever dans l'environnement en ce moment. Par exemple, les États-Unis ont réduit leurs taxes, mais ici, nous parlons d'imposer de nouvelles taxes, par exemple la taxe sur le carbone et d'autres interventions qui nous mettront en situation de désavantage concurrentiel comparativement aux États-Unis.

Selon vous, comment pouvons-nous éviter cela? Je crois que le Canada est le meilleur endroit pour investir, mais tous les autres éléments doivent également appuyer cette notion. Il ne s'agit pas seulement des accords de libre-échange. Il ne s'agit pas seulement d'avoir une main-d'oeuvre avertie et une bonne politique en matière d'immigration. Il s'agit également de la bureaucratie, des taxes et de toute une liste de défis. Veuillez nous parler de certains de ces défis que nous devons relever si nous souhaitons attirer les investissements au Canada.

**M. Mitch Garber:** Tout d'abord, je crois que c'est la bonne question. Je crois que c'est la raison pour laquelle l'organisme a été créé. Comme Ian l'a souligné, nous avons d'excellents bureaux régionaux pour l'investissement direct étranger. Par exemple, l'an dernier, Montréal a attiré 2 milliards de dollars en investissement direct étranger. Ian est le PDG sortant de la Commission économique de Vancouver, qui a accompli un travail exceptionnel, notamment en obtenant des milliards de dollars en tournage de films étrangers à Vancouver.

Même si je n'ai aucun lien avec le milieu politique, d'après ce que je comprends, la bureaucratie est surtout attribuable au fait que les organismes ne communiquent pas entre eux. Il y a donc un manque de coordination. Il y a un organisme en Saskatchewan, un au Québec, un en Ontario et un en Colombie-Britannique. Aucun de ces organismes ne sait ce que font les autres. Parfois, ils tentent tous de conclure des affaires similaires.

Plusieurs personnes m'ont dit que chaque jour, à l'aéroport de Vancouver, on peut trouver 20 représentants gouvernementaux qui n'ont aucune affiliation entre eux et qui se rendent en Chine, souvent pour la même raison, sans savoir qu'ils s'y rendent pour la même raison.

On gaspille donc beaucoup de temps et d'argent. On ne fait pas les choses efficacement. La création d'un organisme qui a pour objectif d'amener l'entrepreneuriat dans ce secteur du gouvernement représente peut-être un objectif ambitieux, mais c'est la seule raison pour laquelle je suis ici, bien honnêtement, à l'exception de mon patriotisme. Il s'agit donc de cerner les domaines dans lesquels il n'y a aucune coordination et mettre en oeuvre une telle coordination. Dans la mesure dans laquelle plusieurs provinces tentent de conclure la même affaire ou cette affaire devrait faire l'objet d'un partenariat entre deux villes ou deux provinces, le Canada n'existe pas dans une telle situation. On parle de villes et de provinces qui doivent collaborer pour trouver une façon de conclure ces affaires.

Enfin, j'aimerais parler de votre commentaire sur les avantages. Si notre stratégie concurrentielle se fondait uniquement sur les taxes, nous perdrions certainement la bataille en raison des récentes réductions d'impôt apportées aux États-Unis, mais comme vous l'avez également souligné, notre stratégie en matière de concurrence se fonde également sur la qualité de vie, l'éducation, la main-d'oeuvre diversifiée et sur plusieurs autres domaines dans lesquels, je le crois, le Canada est aussi le meilleur endroit pour investir. Je crois que si c'était facile et que nous avions un super avantage concurrentiel, nous n'aurions pas besoin de cet organisme. C'est justement parce que notre avantage est si mince que nous devons avoir un organisme comme celui-ci, qui s'efforce énergiquement d'obtenir des soumissions concurrentielles, de faire face à certains avantages que nous ne pouvons pas offrir et, nous l'espérons, de trouver des avantages que nous sommes les seuls à offrir.

● (0950)

**M. Dean Allison:** Comment saurez-vous que vous avez réussi? Vous fonderez-vous sur les sommes investies au pays? C'est certainement une mesure. C'est un défi, même lorsque tout va bien, de convaincre les provinces de collaborer, mais je crois qu'il est tout à fait logique de faire cela si on a plusieurs éléments en concurrence plutôt que des partenariats. Comment saurez-vous, tout d'abord, que vous avez réussi et, deuxièmement, comment convaincrez-vous les provinces et les villes de collaborer? Comment envisagez-vous cet effort de coordination?

**M. Mitch Garber:** Je connais seulement une façon de mesurer la réussite. Si je suis un joueur de hockey, j'utilise le nombre de buts comptés. Si je suis un PDG, ce que je suis depuis près de 20 ans, je mesure ma réussite en fonction de mes résultats semestriels et annuels et du taux de croissance de mon entreprise. Donc, si nous obtenons une certaine quantité d'investissement direct étranger aujourd'hui, et que nous en obtenons moins l'année suivante, je crois que nous ne faisons pas du bon travail et que nous aurons démontré que cet organisme n'est pas la solution appropriée.

En ce qui concerne la coordination, nous savons qu'il y a déjà toutes sortes d'organismes établis d'un bout à l'autre du Canada. Au départ, l'initiative qui sous-tendait Investir au Canada consistait à ouvrir des bureaux dans de nombreuses grandes villes du Canada. Nous pensons que c'est une mauvaise idée. Il y a déjà des bureaux à Montréal, à Toronto, à Winnipeg, à Calgary, à Edmonton et à Vancouver. Nous pensons que nous pouvons envoyer des employés d'Investir au Canada dans ces bureaux et qu'ils travailleront aux côtés des gens qui font déjà le même travail dans ces régions, afin de leur démontrer que nous sommes une équipe coordonnée et que nous ne tentons pas de leur voler des occasions d'affaires ou afin de leur prouver que nos efforts ne vont pas à l'encontre de leurs efforts.

Ce dialogue, que nous avons eu d'un bout à l'autre du Canada en compagnie du ministre Champagne, a été accueilli avec beaucoup d'enthousiasme. Actuellement, nous n'avons qu'un seul employé, mais en présumant que nous aurons plus d'employés, nous planifions utiliser l'infrastructure déjà en place pour démontrer que nous sommes des partenaires importants.

**M. Dean Allison:** Merci.

**Le président:** Merci, monsieur Allison.

Avant de donner la parole aux libéraux, j'aimerais souhaiter la bienvenue aux représentants de l'Association canadienne des éleveurs de bétail qui se trouvent dans l'auditoire. J'aimerais les remercier d'être ici. Je suis heureux de vous voir.

La parole est maintenant aux libéraux.

Monsieur Dhaliwal, vous avez cinq minutes.

**M. Sukh Dhaliwal (Surrey—Newton, Lib.):** Merci, monsieur le président.

J'aimerais souhaiter la bienvenue à Mitch et à Ian.

Mitch, comme vous l'avez mentionné, la présence d'Ian ici est certainement une perte pour la Colombie-Britannique, mais un gain pour le Canada.

Ian, avec vos réussites précédentes... Je suis récemment allé à Taïwan. Ce pays envisage d'investir au Canada, même si Mitch a dit que nous perdrons cette affaire au profit des États-Unis en raison de la comparaison entre nos taxes. Toutefois, Taïwan ne s'intéresse pas à nos voisins du Sud, mais au Canada et à son secteur de l'énergie. En effet, dans quelques années, Taïwan sera une région sans énergie nucléaire, et le pays connaîtra une pénurie d'énergie. D'où viendra son énergie à ce moment-là? Ce pays affirme qu'il préférerait obtenir son énergie du Canada. En ce qui concerne le secteur agricole, Taïwan mène des activités de recherche et de développement, mais n'a pas les terres nécessaires. Nous avons des terres en abondance.

Comment créeriez-vous ce modèle? Vous avez dit que les autres pays avaient des organismes similaires. En tenant compte de cela, quelles mesures concrètes pensez-vous prendre dans un avenir rapproché en vue d'attirer ces investissements au Canada?

**M. Ian McKay:** Merci, monsieur Dhaliwal.

Dans mon exposé, j'ai notamment fait allusion aux données et aux recherches de qualité. Je crois que le Canada a bien réussi à véhiculer, à l'échelle mondiale, son image d'endroit beau et accueillant, où il fait bon vivre et où l'on trouve de bonnes matières premières, notamment les talents. Afin d'accélérer les flux d'investissements dans notre pays, nous devons bâtir une base de données et mener des recherches pour déterminer les mouvements de capitaux mondiaux. Autrement dit, au lieu d'adopter une approche du type « arroser et prier » en espérant attirer ainsi les investissements, nous devons découvrir dans quels secteurs les plus grands capitaux mondiaux sont investis. Est-ce dans le secteur de l'intelligence artificielle? Est-ce dans le secteur des bioprotéines? Est-ce dans le secteur de la fabrication de pointe? Il faut découvrir où ces dollars sont investis, et ensuite évaluer les forces et le leadership du Canada dans ces secteurs. De cette façon, nous pourrons éviter de nombreuses fausses pistes et nous pourrons faire correspondre plus rapidement des intérêts en matière d'investissement et les occasions offertes au Canada. Je crois que si nous pouvons accomplir cela par l'entremise d'une plateforme de recherche et de données plus robuste et approfondie, ce sera l'un des indicateurs de réussite de l'organisme.

● (0955)

**M. Sukh Dhaliwal:** Un pays en particulier l'a-t-il déjà fait? Avez-vous un exemple?

**M. Ian McKay:** Singapour, l'Irlande sont d'assez bons exemples. Les États-Unis dépensent sans compter dans ce créneau avec une organisation appelée SelectUSA. Je pense qu'elle est peut-être un peu trop grande et qu'elle prend trop de place, mais elle accomplit certainement de l'excellent travail.

La perception est réalité. Un autre volet du travail à accomplir est d'établir une perception plus réaliste du Canada chez les investisseurs. Dans mon premier emploi, dans les années 1980, à Wall Street, au World Trade Center, j'étais entouré d'Américains et d'Européens qui partageaient une vision tellement romantique du Canada. Ils ignoraient qu'il s'y brassait des affaires, qu'il s'y trouvait des entreprises d'envergure mondiale. Beaucoup de ces préjugés et fausses perceptions subsistent dans le monde, même aux États-Unis. Nous devons donc bien collaborer avec les entreprises du secteur privé pour décrire le Canada et expliquer pourquoi il est une destination de premier ordre pour les investissements. La perception est un élément très important de cet effort.

**M. Sukh Dhaliwal:** Kyle, vouliez-vous ajouter vos observations?

**M. Kyle Peterson (Newmarket—Aurora, Lib.):** Mon tour viendra, n'est-ce pas?

**Le président:** Je pense que nous avons suffisamment de temps pour tous.

Poursuivons.

Madame Ramsey, du NPD, à vous la parole.

**Mme Tracey Ramsey (Essex, NPD):** Messieurs, je vous remercie d'être ici.

Devant tous les documents qui existent — et, si j'ai bien compris, vous dites que vous ne faites que commencer — je pense que notre comité devrait s'inquiéter de la couche supplémentaire de paperasse que nous ajoutons. Le message constant de toutes les PME, d'ici ou de l'étranger, sur tous les accords commerciaux, est qu'elles veulent supprimer la paperasse et la confusion sur les endroits où elles devraient aller. Nous cherchons à alléger le processus. Je n'ai pas très bien compris si vous avez dit que la plaque tournante simplifiera les choses et que vous serez le guichet unique, par opposition à Exportation et Développement Canada, EDC, aux délégués commerciaux et à tous les autres joueurs, pris individuellement. Envisagez-vous de les réunir tous derrière ce guichet unique?

**M. Ian McKay:** Les joueurs comme EDC, la Banque de développement du Canada et même le Service des délégués commerciaux possèdent des mandats très précis qui ont des points communs avec notre mandat actuel et à venir. Ce que nous souhaitons le moins — et j'espère pouvoir revenir dans un an ou quelques mois ou à un autre moment —, c'est de créer un autre niveau de bureaucratie quand, comme je l'ai exposé, il se fait un travail vraiment remarquable partout dans notre pays et ici, à Ottawa, dans l'administration fédérale. Si, pour la rationalisation concertée des efforts, qu'il est de notre rôle de faciliter, nous faillissions à la tâche, alors je partagerais beaucoup de vos inquiétudes. Nous ne pouvons pas être considérés comme une couche supplémentaire qui vient rendre le paysage méconnaissable ici, à Ottawa, ou dans le reste du pays. Il se fait actuellement de l'excellent travail. Nous allons le faciliter.

**Mme Tracey Ramsey:** Qu'est-ce qui, dans votre directive, concernera les emplois, assurera qu'ils sont liés à des investissements étrangers directs et donnera aux Canadiens la possibilité de décrocher ceux qui découleront des investissements que vous pourrez attirer ici?

**M. Mitch Garber:** Je pense que l'un découle naturellement de l'autre. À bien y penser, les investissements étrangers directs au Canada ne sont pas tous récents. Actuellement, ils totalisent 800 milliards de dollars. Beaucoup ont créé des emplois.

**Mme Tracey Ramsey:** Je suis désolée de vous interrompre, mais pour être plus précis, lorsque vous discutez avec un éventuel investisseur au Canada, qu'est-ce qui, dans votre mandat, fait qu'il sera alors question du nombre d'emplois qu'il créera ici? Est-ce que cela fait précisément partie de votre mandat?

**M. Mitch Garber:** Je pense que ça fait partie du mandat. Quand on y réfléchit, notre principal objectif n'est pas d'attirer au Canada des dollars qui ne stimulent pas l'économie ou qui ne créent pas d'emplois. Voilà pourquoi les acquisitions et les fusions ne sont pas la priorité, mais nous les acceptons, parce qu'elles sont des éléments importants du capitalisme et du commerce mondial. Le plus important pour nous est d'implanter de nouvelles usines, de nouveaux entrepôts, qui créent des emplois au Canada, pas seulement de l'argent.

● (1000)

**Mme Tracey Ramsey:** Je suis préoccupée parce que beaucoup de nos accords commerciaux, par exemple le Partenariat transpacifique, comportent des clauses autorisant, avec l'arrivée de ces emplois, celles d'une main-d'oeuvre étrangère. Les travailleurs canadiens surveillent la chose de très près pour s'assurer que les entreprises offrent les emplois importés à des Canadiens plutôt que d'importer avec eux une main-d'oeuvre étrangère.

**M. Mitch Garber:** Je pense qu'il y a les deux, mais les emplois créés pour des Canadiens seront presque toujours beaucoup plus nombreux que ceux qui seront créés pour des étrangers.

**Mme Tracey Ramsey:** Heureuse de l'entendre. Vous avez dit que vous commenciez. Je me demande à quel moment vous vous attendez à bien fonctionner et quels coûts annuels de fonctionnement vous prévoyez à partir de ce moment-là?

**M. Mitch Garber:** Permettez-moi de répondre à la première partie de votre question, puis Ian prendra la relève pour la deuxième.

Nous avons le très grand bonheur de ne pas devoir nous inquiéter du moment où nous commencerons à bien fonctionner. Dans le courant de la semaine, Ian était à Lima, au Pérou, avec la délégation du premier ministre. La semaine dernière, j'étais à Québec, au dîner du sommet d'affaires du B7, en avance du Sommet du G7, qui aura lieu en juin. L'autre jour, j'ai assisté à un dîner avec tous les principaux présidents-directeurs généraux de Scandinavie où j'ai commencé à faire miroiter les possibilités qu'offrent les investissements au Canada. L'infrastructure existe. Nous possédons tous les bureaux régionaux nécessaires et il suffit maintenant d'unifier l'effort.

Ian peut vous répondre sur la façon dont il entend commencer l'embauche de son personnel et sur le moment où il se considérera comme tout à fait opérationnel. Bien sûr, notre budget est celui que nous a accordé le gouvernement fédéral.

**Mme Tracey Ramsey:** Nous voulons sûrement que ça rapporte. On a consacré beaucoup d'argent à ce projet. Les Canadiens veulent savoir quand nous commencerons à voir ces résultats.

**M. Mitch Garber:** J'ignore si ça doit inquiéter les Canadiens. Nous ferons un investissement majeur pour qu'il rapporte beaucoup, mais je ne connais aucun investissement de 50 millions qui rapporterait immédiatement. Les premiers rapports sont des résultats et des accords. Par exemple, pour une entreprise qui construit une usine en Saskatchewan, les travaux peuvent prendre trois ans. Il peut devoir s'écouler 10 ans avant que l'investissement ne rapporte. Je pense qu'il est irréaliste de réclamer un rendement immédiat. Mais nous devrions augmenter le montant des investissements étrangers directs promis au Canada, ce qui compterait comme un retour sur notre investissement, dans l'agence.

**Le président:** Désolé, madame Ramsey, mais votre temps est écoulé. Vous pourrez disposer de quelques minutes, dans la deuxième série de questions, pour une autre question. Nous revenons aux libéraux. La parole est à vous, madame Ludwig.

**Mme Karen Ludwig (Nouveau-Brunswick-Sud-Ouest, Lib.):** Bonjour messieurs. Je vous remercie pour vos témoignages.

Notre comité a entendu un certain nombre de fois qu'il est difficile pour les PME du Canada de comprendre les services qui leur sont offerts dans l'ensemble du pays et d'y accéder. Ce n'est pas faute, pour elles, de pouvoir en profiter. Le plus souvent, beaucoup d'entre elles n'en connaissent pas l'existence ou ne disposent pas du temps pour s'en prévaloir.

Récemment, lors d'un voyage en Asie, notre comité s'est arrêté à Singapour, et c'était formidable. Nous avons aperçu de grandes occasions à saisir pour les entreprises canadiennes, mais il est sûr qu'on n'avait pas la conscience nécessaire de tout le travail que les sociétés canadiennes accomplissent. Vous prêchez donc une convertie qui connaît la perception romantique du Canada.

J'ai l'honneur de représenter une circonscription rurale du Nouveau-Brunswick et je me demande si votre mandat vous focalise sur des échéances, des secteurs ou des régions particulières. Je vous le demande parce que, tout d'abord, nous sommes à l'affût d'occasions plus alléchantes à saisir dans l'Est, mais nous avons aussi la perception qui nous fait craindre que les propriétaires étrangers, à cause d'une saute d'humeur du marché, ne fuient le pays en emportant tout. Qu'en pensez-vous?

Merci.

**M. Ian McKay:** Merci pour vos observations et votre question.

Pour ce qui concerne les secteurs et les mandats dans le secteur, je pense qu'au lieu d'agir de façon autoritaire, nous nous inspirerons de la recherche et des données. Les capitaux vont là où c'est sensé pour eux d'aller. Notre travail consiste à présenter aux investisseurs les points forts du Canada et le modèle que nous suivrons. Heureusement, le pays possède de nombreuses cordes à son arc, tous les secteurs auxquels j'ai fait allusion, et il y en a d'autres.

Quant aux objectifs, Dominic Barton a affirmé dans son rapport au premier ministre, qui a contribué à la création de notre organisme, que si nous doublions notre taux annuel de croissance d'attraction des investissements étrangers directs, nous recevrions 45 milliards de plus.

Le saut de 2 à 4 % de croissance annuelle est très réalisable, si on y met le temps. C'est une étude des causes du déclin du Canada sur 20 ans. Cela ne se règlera pas du jour au lendemain. Je m'attends à ce que notre organisation soit entièrement opérationnelle d'ici la fin de l'année civile et à ce que des projets d'accords, que nous pourrons aider à faire aboutir, se succèdent dès le début du printemps et pendant quelques années.

● (1005)

**M. Mitch Garber:** Madame Ramsey, voici une réponse partielle à votre question de tout à l'heure, quand vous avez été malheureusement interrompue.

D'abord, bien sûr, nous ne voulons pas conclure de mauvaises ententes ni attirer d'investissements de chevaliers d'industrie. Mais il importe de reconnaître que, sans les succursales des sociétés étrangères, qui représentent plus de 30 % de toutes les exportations canadiennes, notre économie s'effondrerait peut-être. Nous devons continuer de les attirer pour qu'elles ouvrent des bureaux, des entrepôts et des usines. Tant mieux, même, si nous pouvons attirer des sièges sociaux.

L'économie canadienne fondée sur les succursales étrangères est saine. C'est un modèle. Je pense que nous et moi, en particulier, nous devons visiter chacune des provinces. Je dois le faire pour comprendre ce qu'un Néo-Brunswickois, par exemple, rechercherait dans un investissement étranger au Canada. Aujourd'hui, je suis ignorant, mais je voudrais, armé des bons outils, pouvoir rencontrer et inciter les bonnes personnes dans les bons pays, avec le concours de certains de vos collègues du Nouveau-Brunswick, de l'Île-du-Prince-Édouard ou de certaines des petites provinces. J'aspire aussi à visiter des endroits inconnus de moi, pour faire connaissance avec des personnes qui me feront comprendre leur économie locale. Nous pourrons ainsi déterminer les investissements étrangers qui leur plairaient et à l'aboutissement desquels nous pourrions être utiles.

**Mme Karen Ludwig:** Merci.

Une question sur les compétences nécessaires. La coordination — c'est l'ex-enseignante possédant plus de 20 années d'expérience dans le postsecondaire qui parle — est notamment nécessaire entre le secteur des entreprises et le système d'éducation. Si nous nous préparons pour l'avenir, collaborerez-vous avec les collèges et les universités pour mieux préparer les Canadiens au travail et aux emplois de l'avenir et à acquérir les compétences nécessaires, ce qui pourrait aussi rendre ce milieu plus attrayant pour les investisseurs étrangers?

**Le président:** Rapidement, s'il vous plaît.

**M. Ian McKay:** D'abord, le talent est l'une des plus grandes richesses du Canada. Les réformes réalisées au ministère chargé de l'immigration et l'accueil accéléré de la main-d'oeuvre qualifiée au Canada seront des atouts importants pour notre organisation et tout le pays. Nous avons peu d'emprise sur la formation axée sur les compétences que donnent nos collèges et universités, mais nous allons nous concerter avec ces établissements pour leur donner le son de cloche des investisseurs. Ce sera un argument important que j'invoquerai quand j'irai les rencontrer. Excellente remarque.

**Le président:** Merci.

Ça termine la première série d'interventions. Il semble que nous disposions d'assez de temps pour la deuxième. Commençons par les libéraux, qui disposent de cinq minutes.

Madame Lapointe.

[*Français*]

**Mme Linda Lapointe (Rivière-des-Mille-Îles, Lib.):** Merci beaucoup.

Bonjour et bienvenue. C'est avec grand plaisir que nous vous recevons aujourd'hui.

Il y a 10 jours, le ministre du Commerce international, M. François-Philippe Champagne, est venu dans ma circonscription, Rivière-des-Mille-Îles, laquelle comprend Deux-Montagnes, Saint-Eustache, Boisbriand et Rosemère. Ma circonscription compte beaucoup de grandes entreprises, mais aussi de très belles. J'ai pu visiter entre autres la Compagnie canadienne de bateaux électriques. Les bateaux qu'elle fabrique pourraient très bien se vendre à Venise. Il y a aussi dans ma circonscription la compagnie Kinova, qui fait partie de la mission commerciale qui se déroule à Paris présentement. Cette compagnie oeuvre dans le domaine de l'intelligence artificielle. Elle fabrique notamment des bras robotisés. Il y a tout plein d'entreprises de ce genre.

Nous avons tenu une table ronde avec des petites et moyennes entreprises qui font de l'exportation ou qui bénéficient d'avantages dans le cadre d'accords de libre-échange. Nous avons parlé davantage des accords avec l'Asie et l'Europe que de l'ALENA. Certains ont dit qu'il était difficile, lors des grandes expositions ou des grands salons, d'assurer la coordination afin que la marque Canada soit bien représentée. En fait, la valorisation de la marque Canada est excellente, par contre il est difficile de l'exporter. C'est ce que disait ma collègue plus tôt en parlant de notre expérience en Asie. Il s'agit autant d'attirer des capitaux que d'exporter nos produits.

La coordination lors de ces grands salons fait-elle partie de votre plan d'action? Par exemple, si le Québec y est représenté et que, un peu plus loin, le Canada y est également représenté, les gens ne font pas le lien. Il faut que le drapeau du Canada souligne qu'on vend un produit canadien.

● (1010)

**M. Mitch Garber:** Merci beaucoup de cette question.

En fait, je joue au hockey à Boisbriand tous les dimanches matin. Je passe donc un peu de temps dans votre circonscription.

**Mme Linda Lapointe:** Au Centre d'excellence Sports Rousseau?

**M. Mitch Garber:** Oui, exactement.

**Mme Linda Lapointe:** C'est situé à côté de l'entreprise Elopak. C'est une superbe entreprise scandinave qui a investi ici, au Canada.

**M. Mitch Garber:** Oui.

J'ai aussi vu des représentants de la Compagnie canadienne de bateaux électriques à l'émission *Dans l'oeil du dragon*. Ils viennent de participer à cette émission.

Mme Ramsey a posé une question sur le budget. Honnêtement, le budget n'est pas encore établi, mais une partie très importante sera consacrée au marketing. Pourquoi? C'est parce que le Canada n'est pas présent dans les grandes expositions aujourd'hui. Il faut déterminer quels sont les meilleurs endroits où dépenser notre argent et à quoi s'affaireront les employés qui seront engagés ici. Oui, il faut engager des employés pour décrocher des ententes à l'extérieur. Cela dit, M. McKay et moi sommes d'accord sur le fait que nous devrions être présents à toutes les grandes expositions mondiales, par exemple le Mobile World Congress, l'AI Expo ou les expositions de manufacturiers et de l'industrie minière.

Comme le disait Mme Ludwig, il faut déterminer quelles régions ou quels secteurs devraient être mieux représentés. Est-ce que ce sera l'industrie des pêches, le secteur minier, le secteur agricole? Il va falloir choisir, car nous n'avons pas un montant illimité d'argent.

C'est exactement ce que vous venez de dire: notre but, avec le budget, est de dépenser l'argent pour promouvoir la marque de commerce du Canada dans les expositions internationales.

**Mme Linda Lapointe:** En effet, il faut montrer ce que nous sommes capables de faire. L'aspect romantique, c'est bien beau, mais...

**M. Mitch Garber:** On ne peut pas faire trop d'argent avec la romance.

**Mme Linda Lapointe:** En effet.

C'était très intéressant, les entreprises. Si vous avez vu la Compagnie canadienne de bateaux électriques à l'émission *Dans l'oeil du dragon*, dites-vous bien qu'elle est parvenue à la prochaine étape. C'est important, cette entreprise. Elle peut faire de très grandes choses dans ma circonscription.

Plus tôt, vous avez parlé de votre présence au Sommet d'affaires B7, où vous avez rencontré des présidents-directeurs généraux de pays scandinaves, principalement. Quelles ont été leurs réactions quand vous leur avez parlé de la nouvelle organisation que vous présidez?

**M. Mitch Garber:** Ce sont deux événements différents. Le Sommet d'affaires B7 se tenait à Québec, et les Scandinaves sont venus ici, à Ottawa.

En ce qui concerne les Scandinaves, ils étaient plutôt engagés dans les secteurs de la finance et des banques. Ils sont déjà amoureux du Canada. Ils sont déjà habitués à faire affaire avec les Canadiens. Ce sera facile pour nous d'aller chercher des partenariats et de l'investissement de l'étranger du côté des Suédois, des Finlandais et même des Hollandais.

Au Sommet d'affaires B7, il y avait davantage de Japonais et de Chinois. Ce n'est pas du tout pareil. C'est un peu plus difficile avec les Japonais. Il y a beaucoup plus de travail à faire pour recevoir des investissements du Japon ici, au Canada.

Très tôt dans la vie de notre organisme, je vois où il faut faire plus de travail, notamment dans le marketing et l'exposition. Nous devons en faire autant au Japon que dans les pays scandinaves. Il faut aussi aller rencontrer nos collègues à l'entour du pays.

**Mme Linda Lapointe:** Merci.

[*Traduction*]

**Le président:** Notre comité touche à tout, même à l'aspect romantique.

**M. Mitch Garber:** Nous ne fermons jamais notre porte.

**Le président:** Les conservateurs, maintenant.

Monsieur Carrie, à vous la parole.

**M. Colin Carrie (Oshawa, PCC):** Merci, monsieur le président.

Je tiens à vous remercier tous les deux d'être ici.

Mais, comme Mme Ramsey, je me soucie de la perception, qui est réalité.

**M. Mitch Garber:** Oui.

**M. Colin Carrie:** Les perceptions négatives, il y en a beaucoup.

D'après Statistique Canada, les investissements étrangers directs au Canada sont tombés à leur niveau le plus bas en une décennie. Ils sont seulement à la moitié de ce qu'ils étaient en 2015. Les atouts traditionnels du Canada, mines, énergie, transformation manufacturière — qui est vraiment importante dans ma communauté —, bois-d'oeuvre, pêche... Le discours du gouvernement actuel et ses résultats sont très inquiétants. À la présentation du budget, ma curiosité a été piquée quand même des personnes comme John Manley, qui a déjà été ministre des Finances, y ont déploré l'absence de mesures pour revigorer notre compétitivité. Doug Porter a dit que les éventuels investisseurs dans les ressources naturelles ne comptent plus sur le Canada, maintenant perçu comme un milieu très hostile.

Comment ferez-vous prévaloir la perception que nous sommes disposés à brasser des affaires et prêts à faire des investissements, malgré le fort négativisme qu'engendre la politique du gouvernement.

● (1015)

**M. Mitch Garber:** Je pense que vous voyez plus de négativisme que moi.

À propos, je fraye avec les gens d'affaires depuis plus de 20 ans. Pendant ce temps, je n'ai jamais entendu dire, en parcourant le monde en ma qualité de cadre supérieur d'entreprises publiques, que le Canada n'était pas accueillant et ouvert pour les entreprises et l'immigration. Jamais.

Je serai d'accord avec vous...

**M. Colin Carrie:** Pour l'investissement étranger direct, je le dirai, à cause des problèmes actuels touchant les projets de pipelines. Ce n'était pas mes propos. C'était John Manley, Doug Porter et la Chambre de commerce du Canada. Le dernier budget nous pose un problème de compétitivité, comme vous l'avez reconnu. Le premier ministre a dit, en 2015, que nous devions commencer à cesser la fabrication. Ma communauté a frissonné. Qu'a-t-il dit? Que nous devions cesser graduellement l'exploitation des sables pétrolifères, mais pas du jour au lendemain? C'est le discours que nous entendons.

**M. Mitch Garber:** Eh bien, même si...

**M. Colin Carrie:** Qu'en dites-vous?

**M. Mitch Garber:** Oui.

Je dois ignorer tout discours, et je vais vous expliquer pourquoi. Tout d'abord, je suis impartial. Ensuite, cet organisme, qui en est à ses balbutiements, survivra au premier ministre actuel, au prochain et à celui d'après. Il survivra au parti qui est au pouvoir, à celui qui lui succédera, et ainsi de suite.

Nous devons le construire de sorte qu'il vende l'excellent produit qu'est le Canada, peu importe qui parle et quel est son discours. J'espère que cela répond à votre question, mais je n'axe pas mes efforts sur les politiques du gouvernement. Je souhaite que le gouvernement collabore. J'aimerais, par exemple, pouvoir dire au gouvernement les raisons pour lesquelles nous ne sommes pas compétitifs, lui dire que nous rivalisons avec les Néerlandais et les Japonais pour un investissement et que nous ne serons pas capables de les concurrencer efficacement à moins de prendre les mesures X, Y, Z. Je n'ai pas eu l'occasion de le faire. J'ignore comment cela fonctionne. J'espère que cela fonctionnera.

Si vous m'invitez à comparaître de nouveau, vous pourrez me poser la même question et j'aurai une réponse plus éclairée à vous fournir.

**M. Colin Carrie:** Vous savez quoi? J'adore votre attitude, vraiment. Nous n'écoutons peut-être pas les mêmes personnes.

**M. Mitch Garber:** De toute évidence.

**M. Colin Carrie:** Dans un rapport d'octobre 2016, le Conseil consultatif en matière de croissance économique a plaidé pour la création d'un organisme du gouvernement du Canada qui aurait pour mission d'accroître l'investissement direct étranger entrant pour les secteurs du Canada qui sont alignés sur la stratégie de croissance économique du gouvernement; et qui serait supervisé par un conseil consultatif.

Pouvez-vous nommer une politique du gouvernement actuel sur laquelle vous devez vous aligner qui favorise l'augmentation des investissements au Canada? Nous avons observé une baisse à ce chapitre au cours de ces deux dernières années. Quelles sont les politiques, selon vous? Peut-être que M. McKay...

**M. Ian McKay:** Je crois que la baisse s'étend sur deux ou trois décennies. Je pense que beaucoup d'éléments en sont responsables. Parmi les pays du G7, le Canada est celui dont l'économie est la plus forte. Je crois que lorsque des investisseurs se demandent où investir, ils regardent du côté des pays ayant une forte croissance économique intérieure.

Je crois que l'une des réponses les plus étonnantes que j'ai données, c'est lorsqu'on m'a demandé ce qui se passe dans les marchés du capital de risque. En regardant le rapport de l'ACCR, l'Association canadienne du capital de risque et d'investissement, pour le premier trimestre, on constate qu'il n'y a jamais eu autant d'activités dans le déploiement du capital de risque au Canada. C'est une courbe en bâton de hockey, et je crois qu'en voyant cela, les investisseurs étrangers voient de la confiance à l'échelle nationale et dans les jeunes entreprises. Ils voient de la confiance chez les gens qui risquent de l'argent régulièrement.

Les gens avec lesquels je discute à l'étranger sont vraiment très optimistes et satisfaits des fondements économiques du Canada. Ce qu'ils veulent, c'est une approche simplifiée leur permettant d'obtenir des réponses à leurs questions, de régler leurs problèmes et d'investir au Canada le plus vite possible. Cela représente une bonne partie de ce que nous ferons.

**M. Mitch Garber:** Je prends votre question au sérieux. Je ne brosse pas un tableau idyllique.

Je crois que le Canada est le meilleur endroit au monde et que nous nous entendons tous sur ce point. Si vous voulez que je nomme une politique qui est utile, je crois que la politique d'immigration l'est.

Je pense que je peux — et quand je dis « je », cela veut dire au nom du Canada — vendre l'investissement étranger au Canada aux gens qui trouvent les politiques d'immigration d'autres pays moins bien conçues, et j'aimerais essayer d'en profiter.

**Le président:** Merci, monsieur.

**M. Colin Carrie:** J'invoque le Règlement, monsieur le président. Je voudrais apporter une correction. Selon les notes des analystes, en 2007, au chapitre de l'investissement direct étranger, on a atteint un record de 126,1 milliards de dollars. M. McKay disait que les investissements étaient en baisse ces deux ou trois dernières décennies. Je crois qu'il y a eu un petit changement. Nous devrions peut-être l'ajouter au compte rendu.

● (1020)

**Le président:** Vous venez de le faire.

**M. Colin Carrie:** Merci, monsieur.

**Le président:** Nous allons continuer.

Monsieur Fonseca, la parole est à vous.

**M. Peter Fonseca (Mississauga-Est—Cooksville, Lib.):** Merci, monsieur le président.

Je suis le genre de personne qui voit le verre à moitié plein plutôt qu'à moitié vide, ce qui fait que je suis optimiste au sujet du Canada. Je crois qu'il est formidable que MM. Garber et McKay soient ici. À l'heure actuelle, notre taux de chômage est de 5,8 %, le taux le plus bas en plus de 40 ans — en fait, le taux le plus bas jamais enregistré. Plus de 600 000 emplois ont été créés. Le Canada a le vent dans les voiles et nous voulons que cela continue, et nous considérons l'investissement direct étranger comme l'une des occasions que nous pouvons saisir aujourd'hui.

Nous examinons ce qu'a fait Amazon. L'entreprise cherche un endroit pour établir son deuxième siège social, et de nombreuses villes ont présenté leur meilleure proposition. Nous avons la chance que la région de Toronto fasse partie des villes retenues, avec 19 autres, je crois; il y en a donc 20 en tout. Je crois que parmi les villes sélectionnées par Amazon, c'est la seule qui ne fait pas partie des États-Unis.

Comment contribueriez-vous à un processus comme celui-là. Comment participeriez-vous, à votre avis?

**M. Mitch Garber:** Je crois que nous pouvons tous les deux répondre à la question.

Amazon n'est pas un exemple idéal, car elle a établi les règles d'une façon qui est surtout avantageuse pour elle. Si elle avait fait sa demande de propositions autrement, j'aurais aimé avoir pu unir le Canada et faire valoir qu'une seule ville ne peut accueillir 50 000 employés et ne peut offrir tout ce que souhaite Amazon. J'aurais proposé qu'une partie du volet de l'intelligence artificielle et des développements soit établie à Montréal; qu'une bonne partie des activités liées aux développements, le volet complet de la cybersécurité et tout autre volet nécessaire se passent à Vancouver, avec une partie à Winnipeg; et que nous divisions le pays en trois ou quatre — 12 000, 10 000 et 5 000. J'aurais voulu être capable de faire cela.

J'aimerais pouvoir le faire pour le prochain projet du genre, dans le cadre duquel on ne nous dira pas « vous ne pouvez pas faire cela », ce qu'Amazon a fait. Dans son cas, c'était « une ville, une proposition », et Ian le sait bien.

**M. Ian McKay:** Si vous le permettez, monsieur Fonseca, j'ajouterais que le projet d'Amazon est certainement un cas unique quant à la façon dont les entreprises cherchent à investir à long terme. Il s'agit d'un énorme projet. En même temps, cela illustre à merveille ce que cet organisme peut faire. Lorsqu'Amazon a lancé sa demande, j'étais PDG de la Vancouver Economic Commission. J'étais responsable de la proposition au nom du Grand Vancouver. Je félicite Toronto et tous les gens qui ont participé à sa candidature puisque Toronto fait partie des finalistes.

Dans ce processus, nous avons jugé qu'il y avait un appétit énorme du côté du gouvernement fédéral, du gouvernement provincial et des organismes responsables, qui étaient dans les villes. N'oubliez pas qu'Amazon a demandé aux villes de faire une proposition, mais l'intérêt était énorme pour tous les gouvernements et municipalités; on voulait que la ville présente la meilleure proposition possible. Il y a eu une très grande collaboration, mais nous commencions à partir d'un nouveau modèle. Cela n'était jamais arrivé auparavant. C'est presque comme si nous parlions des langues différentes. Le premier ministre et des ministères fédéraux nous ont beaucoup aidés, mais nous n'avons pas eu à coopérer de la façon dont nous le ferons par la création de cet organisme.

Je crois donc qu'Amazon était un exemple extraordinaire de ce que les résultats devront être dans de prochains projets comme celui-là.

**M. Peter Fonseca:** Merci.

Monsieur Garber, vous avez souligné que les entreprises affiliées représentent de 30 à 40 % de nos investissements, ou quelque chose du genre. Ma circonscription en compte un grand nombre: Siemens, GE, de grandes sociétés pharmaceutiques, etc. Souvent, elles viennent à mon bureau. Voici ce qu'elles veulent. Elles vont sur la scène mondiale; elles se rendent au siège social de la société qu'elles représentent et doivent plaider leur cause sur la scène mondiale pour attirer des investissements ici. C'est arrivé en Ontario, où elles ont attiré Toyota et Honda, qui ont une grande présence avec leurs usines de fabrication et de montage.

Comment aideriez-vous des entreprises à plaider leur cause? Ces entreprises étrangères sont déjà présentes ici. Elles cherchent à étendre leurs activités, à augmenter leur présence. Et c'est plus facile à faire que de faire de nouvelles affaires, en fait. Comment aideriez-vous ces entreprises?

**M. Mitch Garber:** À l'heure actuelle, il s'agirait d'un espoir, que je vais décrire. Je vais utiliser ma ville, Montréal, comme exemple, car c'est celle que je connais le mieux. Le long de l'une des autoroutes les plus achalandées de Montréal, on trouve toutes les compagnies pharmaceutiques: Merck, Abbott, Pfizer, etc. Comment cela s'est-il passé? Dans les années 1970, nous avons offert de très importants incitatifs pour les amener à établir de grandes installations au Québec. Il y a aussi des entreprises aérospatiales, comme Bombardier, Pratt et CAE. Comment les avons-nous fait venir? Nous leur avons offert des incitatifs et elles sont restées. Elles sont là depuis des décennies.

Il demeure que nous devons être compétitifs. Amazon est un cas unique et nous ne sommes peut-être pas capables de rivaliser pour son deuxième siège social. Peut-être qu'une ville des États-Unis lui offrira des milliards de dollars, un terrain gratuit et qu'elle ne sera pas imposée pendant 20 ans. Au Canada, nous ne ferions pas cela, mais nous devrons examiner les entreprises pharmaceutiques, les entreprises aérospatiales et ces exemples de votre circonscription que vous avez donnés. Nous devrons les revoir pour vos entreprises et les prochaines, car on ne peut attirer une industrie sans offrir d'incitatifs importants, qu'il s'agisse de l'immigration, d'incitatifs fiscaux ou d'incitatifs liés aux terres.

J'espère — et c'est pourquoi j'ai commencé ma réponse en parlant d'espoir — que le gouvernement sera à l'écoute quant aux bons arguments sur les incitatifs raisonnables qui devraient être offerts pour attirer des investissements et attirer d'autres investissements de la part de ceux qui ont déjà investi au Canada.

J'espère que cela répond à votre question.

● (1025)

**Le président:** Merci, monsieur Fonseca. Votre temps est écoulé.

C'est maintenant au tour des conservateurs, qui disposent de cinq minutes.

La parole est à vous, monsieur Allison.

**M. Dean Allison:** Oui. Je vais poursuivre sur le même sujet, car je crois que c'est important.

On peut voir qu'aux États-Unis on essaie d'attirer l'industrie automobile et certaines de ces choses quant aux mesures prises sur l'impôt foncier, l'énergie et tous ces autres éléments. J'imagine que le défi, c'est de trouver une façon de créer des incitatifs qui reflètent la volonté des municipalités, des provinces et du fédéral. De toute évidence, c'est le gouvernement fédéral qui tient une bonne partie des rênes, mais en fin de compte, parfois ce sont ces autres éléments.

Vous considérez avoir un rôle de coordonnateur. Vous diriez par exemple « telle entreprise voudrait peut-être s'installer chez vous ». Parfois, il semble que nous sommes bloqués. C'est le problème que nous avons, en Ontario. Nos coûts énergétiques sont parmi les plus élevés en Amérique du Nord. Cela complique les choses pour la fabrication. C'est génial, car nous avons de très bons fabricants de pointe. Il y en a un dans ma circonscription, et il fait du très bon travail. Or, nous devons tout de même régler les autres choses qui ne relèvent pas nécessairement du gouvernement fédéral.

**M. Mitch Garber:** Je nous vois comme un organisme de négociation en quelque sorte. En même temps, ce n'est pas parfait. Nous sommes différents des Américains. Il est peu probable que nous offrions le même type d'incitatifs qu'eux, mais nous devons faire preuve de créativité. Puisqu'une si grande partie de notre économie est générée par des filiales étrangères, c'est que nous les avons attirées d'une façon ou d'une autre, soit elles sont venues d'elles-mêmes, soit nous les avons attirées à l'aide d'incitatifs offerts par les municipalités, les villes, les provinces ou le gouvernement fédéral. Nous avons réussi à les faire venir ici. Nous ne partons pas de rien. Notre pays réussit très bien à attirer de l'investissement étranger. Ne nous leurrons pas. Je ne crois pas que nous commençons quelque chose de nouveau ici. Ce que nous essayons de faire, c'est coordonner ce qui existe déjà pour attirer plus d'investissements étrangers.

Il est vrai que les investissements étrangers diminuent depuis 2007. La raison ne m'importe pas vraiment. Je veux savoir ce qu'il faut faire pour attirer plus d'investissements étrangers, et je veux une liste de tous les marchés que nous avons perdus, mais que nous sommes venus près de conclure, et j'aimerais savoir pourquoi nous les avons perdus, si nous sommes capables d'apporter des corrections et si nous n'aurions pas pu les conclure, en tant que Canadiens.

N'aurions-nous jamais été prêts à offrir les choses qui étaient nécessaires pour attirer ces investissements au Canada? Je ne connais pas la réponse aujourd'hui, mais je veux la connaître, car la meilleure façon pour moi de réussir, c'est de savoir pourquoi j'ai échoué dans le passé.

**M. Dean Allison:** Parlons de l'accès au capital, bien que je sais que cela ne fait pas nécessairement partie de votre mandat. Nous visitons des endroits comme Silicon Valley et Boston, et certaines des plaques tournantes dans le domaine des technologies. Évidemment, les États-Unis ont fait du très bon travail. Beaucoup d'argent entre. Les gens ont davantage l'esprit d'entreprise. Je pense que tous les collèges et universités de ce pays devraient être liés à une pépinière d'entreprises — qui ne serait pas directement liée aux programmes, mais il s'agit d'amener les gens à envisager de devenir entrepreneurs.

Je crois que c'est sensé. Notre défi est lié aux fonds de recherche et à la commercialisation, entre autres. Au bout du compte, parfois, cela se résume à l'accès au capital. Voulez-vous donner votre point de vue là-dessus?

Tous les gouvernements se demandent comment faire un meilleur travail, comment créer un climat dans lequel les gens sont prêts à prendre des risques. Avez-vous une opinion à ce sujet? Je sais que ce n'est pas directement lié à votre mandat, mais c'est l'un des morceaux du casse-tête. Cela change beaucoup la donne quant aux investissements au Canada.

**M. Mitch Garber:** Je crois que vous avez raison, mais, en même temps, nous avons été très compétitifs en ce qui concerne l'accès aux capitaux. Nos fonds de pension, nos banques et nos gouvernements ont été très compétitifs en ce qui a trait à l'accès aux capitaux. Je ne pense pas qu'il y ait eu des entreprises qui ne sont pas venues au Canada parce qu'elles ne parvenaient pas à obtenir les fonds nécessaires pour venir prendre de l'expansion ici.

En ce qui concerne les États-Unis, je dirais que le Canada est un pays beaucoup plus petit. Nous avons Waterloo, nous avons notre politique en matière d'immigration, nous avons un système bancaire très solide et nous avons accès à des capitaux par l'intermédiaire de ce système bancaire. Notre système bancaire a été très ouvert aux investissements étrangers.

J'ai confiance. Je vois le verre à moitié plein. Je n'ai pas constaté de problème relativement à l'accès aux capitaux. Ce n'est pas la raison pour laquelle nous perdons des investissements au Canada.

**M. Dean Allison:** Je suis d'accord avec vous pour ce qui est des grandes sociétés. Je parlais davantage des entreprises en démarrage et des rondes deux et trois... Certaines entreprises m'ont dit qu'elles avaient obtenu des capitaux aux États-Unis, et que la première chose qu'on leur a demandé, c'est de déménager leur siège social aux États-Unis.

● (1030)

**M. Mitch Garber:** Vous avez raison. Je suis d'accord avec vous.

Londres, la Silicon Valley et Israël sont des endroits où il est beaucoup plus facile d'obtenir du capital de risque et des capitaux providentiels qu'au Canada. Je ne sais pas quelle serait la solution. Ce n'est pas dans notre mandat, mais j'aimerais bien travailler là-dessus, car nous voulons certes encourager les entreprises en démarrage et les rondes d'investissement A, B et C. Nous ne sommes pas au niveau de Londres, d'Israël ou de la Silicon Valley. C'est vrai.

**M. Ian McKay:** Puisqu'il s'agit d'un élément très important pour les entreprises en démarrage, j'aimerais ajouter qu'au premier trimestre de cette année, une centaine d'entreprises en démarrage dans la Silicon Valley ont obtenu 50 millions de dollars ou plus. C'est un nouveau record. Une centaine d'entreprises en démarrage ont réussi à obtenir tout cet argent au premier trimestre. Cela nous indique deux choses: premièrement, on nage dans l'argent là-bas; et deuxièmement, l'aversion au risque est pratiquement nulle.

Au Canada, l'aversion au risque est un peu plus grande en ce qui a trait au capital de risque. Le gouvernement du Canada a mis en place d'excellentes mesures par l'entremise de la BDC et de la plateforme de capital de risque du gouvernement précédent, alors tout est en place.

Nous avons également dans notre coffre à outils, bien entendu, le Fonds canadien sur l'infrastructure stratégique et l'initiative des supergrappes d'innovation. Cela va engendrer beaucoup d'activité, et j'ai déjà eu des entretiens avec des représentants de GE et d'autres entreprises quant à la façon de tirer profit de ces programmes pour accélérer les investissements au Canada.

**Le président:** Vous avez dépassé considérablement votre temps, mais c'était des bonnes questions.

Madame Ramsey, vous disposez de trois minutes.

**Mme Tracey Ramsey:** J'aimerais parler des sérieux problèmes auxquels nous sommes confrontés en ce qui concerne les investissements étrangers. En ce qui a trait à la prise de contrôle d'Aecon, il est certain que nous sommes confrontés à de sérieux défis au chapitre du partage des données, de la sécurité nationale et de l'approvisionnement.

Nous avons été confrontés à une autre situation malheureusement dans le Sud-Ouest de l'Ontario. Il y avait là-bas l'entreprise Electro-Motive, dans laquelle la société Caterpillar avait des intérêts. Caterpillar s'est essentiellement emparée de l'innovation, puis elle est allée faire des affaires à l'étranger après avoir obtenu des investissements.

Pouvez-vous nous expliquer comment vous allez surmonter ces problèmes pour vous assurer que les investissements étrangers directs génèrent des emplois et que les entreprises à l'origine de ces investissements restent ici au lieu de prendre ce que nous avons et partir? Que pouvons-nous faire à l'égard de ces situations très sérieuses que causent des sociétés chinoises comme Aecon?

**M. Mitch Garber:** Quel pourcentage d'entreprises investissent au Canada, tirent profit des avantages que nous leur offrons puis partent ensuite?

**Mme Tracey Ramsey:** Je ne le sais pas.

Je vous demande seulement de m'expliquer comment vous allez faire face à ces problèmes.

**M. Mitch Garber:** Vous posez cette question comme s'il s'agissait d'un sérieux problème ou comme si... Je ne connais pas le pourcentage, alors je ne sais pas quoi vous répondre. Peut-être qu'il s'agit d'un très petit nombre.

**Mme Tracey Ramsey:** C'est quelque chose...

**M. Mitch Garber:** Peut-être que c'est négligeable. Je ne sais pas...

**Mme Tracey Ramsey:** En tout respect, je dois dire que c'est un problème auquel vous allez être confronté et que vous devrez surmonter. Dans l'exécution de votre mandat, vous devrez comprendre les risques que comportent les investissements étrangers directs.

**M. Mitch Garber:** Oui, en effet.

**Mme Tracey Ramsey:** Une seule compagnie qui agit de la sorte, c'est une de trop, à mon avis.

Votre mandat doit consister aussi à tenir compte des risques que comportent les investissements étrangers directs. C'était ma question.

**M. Mitch Garber:** Bien sûr.

Permettez-moi de vous donner un exemple concret. Ensuite, vous aurez peut-être votre réponse à la question concernant Aecon.

J'ai participé à l'acquisition du Cirque du Soleil, qui a bénéficié d'un investissement étranger direct provenant d'une société américaine et d'une entreprise chinoise, à savoir Fosun et TPG. Nous avons obtenu 10 % des capitaux de la Caisse de dépôt. Nous avons promis de maintenir le siège social au Québec pendant de nombreuses années. Le nombre d'employés au Cirque du Soleil a augmenté. Nous avons obtenu des investissements de la part d'entreprises étrangères et nous avons embauché davantage de personnes au Québec pour superviser la gestion de nos acquisitions.

Je vous donne cet exemple concret qui me concerne. Nous avons expliqué à Fosun et à TPG que, si elles souhaitaient investir au Canada, au Québec, elles devaient s'engager à maintenir le siège social au Québec ou nous démontrer que c'est ce qu'elles feront. Nous leur avons fait savoir qu'un fonds de pension était prêt à investir uniquement à la condition que le siège social demeure au Québec.

**Mme Tracey Ramsey:** Comment vous y prendrez-vous pour vous assurer que les investisseurs étrangers respectent cela?

**M. Mitch Garber:** Je crois que nous devrions avoir des principes et des normes très élevés lorsqu'il s'agit d'investissements étrangers, surtout si nous offrons des incitatifs. Lorsque nous offrons des incitatifs, quels qu'ils soient, nous imposons des conditions. Ces conditions devront être fixées en fonction des préoccupations que vous avez soulevées.

Je ne connais pas suffisamment la situation pour être préoccupé moi aussi, mais je connaissais suffisamment le Cirque du Soleil pour m'inquiéter et veiller à ce que tout soit prévu.

**Mme Tracey Ramsey:** Lorsque vous adopterez ou que vous créerez vos politiques, voudriez-vous en faire part au Comité?

De toute évidence, vous êtes en démarrage, mais vous allez élaborer ces politiques au fur et à mesure, lorsque vous aurez davantage d'investisseurs que vous en avez actuellement.

**M. Ian McKay:** Nous serions ravis de le faire.

Il faut préciser que le Canada oeuvre depuis longtemps dans les secteurs de l'aérospatiale et de l'automobile, principalement pour attirer des investissements étrangers directs. Un grand nombre des investissements sont attribuables au fonds pour l'infrastructure stratégique ou à des programmes antérieurs. Toute entreprise qui a été autorisée à investir au Canada grâce à ces programmes s'est vu imposer des règles et des conditions très claires à propos de la durée de ses investissements et des exigences en matière d'emploi. Il s'agit de conditions très claires que le ministère de l'Innovation, des Sciences et du Développement économique, le ministère des Finances, le Conseil du Trésor et d'autres ministères ont mises de l'avant.

● (1035)

**Mme Tracey Ramsey:** Ce n'est peut-être pas toujours transparent...

**Le président:** Je suis désolé, mais le temps est écoulé.

**M. Ian McKay:** Si une entreprise se présente...

**Mme Tracey Ramsey:** C'est la réalité. Cela existe. J'espère seulement que dans votre planification vous allez tenir compte de ce qui s'est produit dans le passé et que vous déterminerez comment surmonter ces problèmes dans le futur.

**M. Ian McKay:** C'est ce que nous avons fait et c'est ce que nous ferons.

**Le président:** Je vous remercie, madame Ramsey.

Ce tour est presque terminé, mais il reste du temps pour un autre intervenant. Je crois savoir que le temps de parole sera partagé.

Monsieur Peterson, allez-y.

**M. Kyle Peterson:** Je vous remercie, monsieur le président.

Je vais essayer de laisser du temps à la secrétaire parlementaire pour qu'elle puisse poser une ou deux questions après moi.

Je vous remercie, messieurs, pour votre présence. Nous vous en sommes très reconnaissants.

Vous êtes une entreprise en démarrage. Avez-vous effectué une analyse? Quel est l'objectif le plus facile à atteindre? Quels sont les gains faciles à faire?

En ce qui a trait aux investissements étrangers directs, avez-vous au moins des données sur ce qui favorise de tels investissements au Canada? Quels éléments aident les gens à faire une analyse et à prendre la décision d'investir? Nous avons des grappes dynamiques au Canada. Nos secteurs de l'agroalimentaire, de l'automobile et de l'aérospatiale sont perçus comme étant très vigoureux. Notre système bancaire est solide, nos entrepreneurs sont créatifs, notre main-d'oeuvre est compétente, nous avons de grands talents et une très bonne infrastructure de santé. Nous avons beaucoup d'atouts. Le taux d'imposition concurrentiel est le principal avantage que nous devons conserver, et nous devons évaluer s'il demeure un facteur important.

Y a-t-il un gain rapide à faire ou un objectif facile à atteindre?

**M. Ian McKay:** Je crois qu'il faut notamment prendre de l'expansion grâce à la clientèle actuelle. C'est ce qui se produit dans les secteurs traditionnels où nous réussissons bien, à savoir les secteurs de l'aérospatial, de l'automobile et de la fabrication de pointe. Je pense que certains des véritables gains dans l'avenir, certains des débouchés stratégiques, seront attribuables à l'initiative des supergrappes.

J'ai parlé déjà à certaines personnes qui ne savaient pas qu'il existe une supergrappe des industries des protéines dans les Prairies, où des multinationales ont déjà des activités. Maintenant qu'elles savent que le gouvernement fédéral double ses investissements pour bâtir la capacité dans ce domaine, elles vont agir très rapidement.

Il en va de même en ce qui concerne la supergrappe de l'économie océanique au Canada atlantique et la supergrappe des technologies numériques en Colombie-Britannique, où s'effectue de la fabrication de pointe. Je pense qu'il y aura des gains — je n'aime pas utiliser le mot « rapides », ou faciles —, et ces initiatives fédérales vont accélérer les discussions.

**M. Mitch Garber:** J'ajouterais un point, qui est un peu plus audacieux. Les milieux des affaires d'un certain nombre de pays sont moins à l'aise qu'auparavant d'investir chez nos voisins du Sud, mais ils ont besoin d'une présence en Amérique du Nord. Il serait judicieux pour nous à court terme de tirer profit de cette situation. Sans vouloir bien entendu critiquer nos voisins du Sud, je dois dire que c'est une réalité, et je pense que nous devrions nous y pencher sans tarder.

**M. Kyle Peterson:** Je vais poser une question de suivi, et ensuite je vais laisser la parole à ma collègue. Allez-vous disposer des outils vous permettant de savoir comment ces décisions sont prises et d'obtenir les données pertinentes? Lorsqu'on perd un contrat, on veut savoir pourquoi, mais on veut aussi savoir ce qui rend les clients heureux, les raisons pour lesquelles ils sont fidèles.

**M. Ian McKay:** Oui, et pour répondre à la question qu'a posée M. Fonseca tout à l'heure, les multinationales ont un dirigeant ici au Canada, et ce sont ces dirigeants qui travaillent sur la scène internationale pour attirer des investissements ici, alors nous discuterons avec eux de ce qui a bien fonctionné ou non et nous ferons un suivi à cet égard.

Une partie des données que nous avons actuellement proviennent de Statistique Canada et l'autre partie provient d'organismes privés voués à la collecte de données. Nous devons regrouper ces données afin d'obtenir un ensemble de données efficaces et solides qui nous permettront de répondre à ces questions. C'est ce que nous allons faire.

**M. Kyle Peterson:** Je suis ravi d'entendre cela.

J'ai terminé.

**Le président:** Il reste quelques minutes, alors, allez-y.

**Mme Pam Goldsmith-Jones (West Vancouver—Sunshine Coast—Sea to Sky Country, Lib.):** Je tiens d'abord à vous remercier beaucoup.

Il y a quelques semaines, j'ai assisté à la Canadian Internet Marketing Conference, à Squamish. Des sociétés reconnues mondialement y étaient représentées, comme Disney et Shopify. J'ai animé un groupe de discussion composé de représentants d'entreprises vancouvéroises bien connues, qui étaient tous d'avis que nous traînons de la patte lorsqu'il s'agit de développer l'image de marque du Canada, que ce soit pour notre système bancaire, notre système d'immigration, la diversité, l'éducation et même l'idée romantique de notre image de marque. Que fera Investir au Canada pour que nous réalisions notre plein potentiel à cet égard?

**M. Ian McKay:** Il faut miser sur ce que vous venez de décrire, car ceux qui nous connaissent, nous connaissent bien, mais ceux qui ne nous connaissent pas sont beaucoup plus nombreux que ceux qui nous connaissent. Il faut miser sur toutes ces caractéristiques très positives, obtenir des témoignages des entreprises qui se sont établies ici, leur demander pourquoi elles sont ici et s'efforcer de diffuser ce message. Cela signifie qu'il faut se rendre à l'étranger et inviter des gens au Canada.

L'image de marque du Canada est complexe. L'une des forces du Canada, c'est qu'il est le meilleur pays au monde où faire des affaires. Nous devons marteler ce message.

● (1040)

**M. Mitch Garber:** Entendons-nous sur une chose. Je suis tout à fait d'accord avec vous que nous pouvons faire mieux sur ce plan. Vous ne serez toutefois peut-être pas d'accord avec moi, mais j'estime que c'est actuellement le meilleur moment pour mettre sur pied notre agence. Si nos résultats étaient excellents, alors cela prouverait que nous n'avons pas besoin de notre agence. Il est vrai que le Canada a une image de marque fantastique et que les avantages de vivre et d'investir ici et de prendre de l'expansion ici sont extraordinaires, mais pourtant, nous traînons de la patte. C'est notamment parce que le Canada est le seul pays du G7 qui ne s'est pas doté d'un organisme central. Soit nous pensons que les six autres pays ont tort, soit nous pensons que ce n'est pas le cas, et nous allons, je l'espère, faire comme eux.

**Mme Pam Goldsmith-Jones:** Je vous remercie, monsieur le président.

**Le président:** Nous respectons très bien notre temps.

J'ai une question à poser, qui fait suite à celle de Mme Ramsey. Bien entendu, en tant que parlementaires et Canadiens, nous souhaitons davantage d'investissements dans notre pays. C'est une bonne chose, mais nous sommes également préoccupés, et on y a fait allusion tout à l'heure, à propos de prétendus investissements qui pourraient mettre en péril nos infrastructures et notre sécurité. Je crois qu'on a mentionné que la Chine envisage de faire certains investissements, et, dans certains pays, on est préoccupé par des investissements stratégiques effectués par des entreprises chinoises. Êtes-vous confrontés à cela?

Je sais qu'il existe au pays un processus d'examen. Quel est le pourcentage pour un actif stratégique? Je sais qu'un processus d'examen est obligatoire, mais êtes-vous confrontés à ce genre de situation?

**M. Mitch Garber:** Il nous est impossible de conclure une entente en matière de cybersécurité avec une entreprise chinoise sans effectuer le processus dont vous venez de parler. Il s'agit du processus lié au seuil d'un milliard de dollars. Il s'applique à n'importe quelle entreprise. Il s'applique à tout investissement étranger direct au Canada qui s'élève à au moins un milliard de dollars. En ce qui concerne la cybersécurité, il y a eu récemment l'entente avec Qualcomm, et il y a eu un certain nombre d'ententes controversées entre les États-Unis et la Chine. Ces cas concernent davantage la politique, à mon avis, que la cybersécurité.

Nous prenons très bonne note de votre point, mais je suis sûr que nous ne sommes pas en mesure de faciliter la conclusion d'une entente qui engendrerait une faille de cybersécurité, dont la Chine pourrait profiter. Nous n'avons pas autant de pouvoir que cela. Ce genre d'ententes sera examiné à la loupe.

**M. Ian McKay:** Monsieur le président, en ce qui concerne Aecon et d'autres ententes avec certains pays — peut-être la Chine — nous avons le devoir de faire connaître aux investisseurs chinois les secteurs de notre économie où leurs investissements seront les bienvenus et où nous imposons très peu de conditions. Nous devons leur faire comprendre que nous allons nous concentrer sur ces secteurs. De même, par respect, nous devons leur mentionner les secteurs où leurs investissements feront l'objet d'un examen rigoureux. Je ne crois pas que nous en avons discuté et que nous avons été stricts avec certains investisseurs. Je ne pense pas que nous leur avons dit que nous avons un très grand nombre de secteurs où ils peuvent investir et que nous aimerions discuter avec eux des investissements qu'ils pourraient y faire. Nous ne les avons pas encore déterminés, mais nous y travaillons. Nous devons également leur dire très honnêtement qu'il sera plus difficile pour eux d'investir dans d'autres secteurs.

J'estime que c'est une conversation qu'il convient d'avoir avec eux, qui permettrait d'éviter certaines des préoccupations que Mme Ramsey a soulevées à propos de certains secteurs et de certaines entreprises. Je crois que c'est approprié.

**Le président:** Messieurs, je vous remercie beaucoup d'avoir comparu devant nous. Nous avons eu une très bonne réunion. Je crois que je peux dire au nom du Comité que nous aimerions que vous reveniez ultérieurement faire le point sur la situation. Nous vous en serions reconnaissants. Nous espérons que vous trouverez le temps de le faire.

**M. Ian McKay:** Nous sommes libres mardi prochain.

**M. Mitch Garber:** J'aimerais bien revenir, monsieur le président. Je crois qu'il est important de rendre des comptes, alors, en tant que président, j'aimerais bien revenir pour rendre des comptes quant à notre bilan.

Je vous remercie.

**Le président:** Je vous remercie beaucoup. Nous avons eu une excellente réunion. Nous nous réunirons de nouveau jeudi.

La séance est levée.

Publié en conformité de l'autorité
du Président de la Chambre des communes

## PERMISSION DU PRÉSIDENT

Les délibérations de la Chambre des communes et de ses comités sont mises à la disposition du public pour mieux le renseigner. La Chambre conserve néanmoins son privilège parlementaire de contrôler la publication et la diffusion des délibérations et elle possède tous les droits d'auteur sur celles-ci.

Il est permis de reproduire les délibérations de la Chambre et de ses comités, en tout ou en partie, sur n'importe quel support, pourvu que la reproduction soit exacte et qu'elle ne soit pas présentée comme version officielle. Il n'est toutefois pas permis de reproduire, de distribuer ou d'utiliser les délibérations à des fins commerciales visant la réalisation d'un profit financier. Toute reproduction ou utilisation non permise ou non formellement autorisée peut être considérée comme une violation du droit d'auteur aux termes de la *Loi sur le droit d'auteur.* Une autorisation formelle peut être obtenue sur présentation d'une demande écrite au Bureau du Président de la Chambre.

La reproduction conforme à la présente permission ne constitue pas une publication sous l'autorité de la Chambre. Le privilège absolu qui s'applique aux délibérations de la Chambre ne s'étend pas aux reproductions permises. Lorsqu'une reproduction comprend des mémoires présentés à un comité de la Chambre, il peut être nécessaire d'obtenir de leurs auteurs l'autorisation de les reproduire, conformément à la *Loi sur le droit d'auteur.*

La présente permission ne porte pas atteinte aux privilèges, pouvoirs, immunités et droits de la Chambre et de ses comités. Il est entendu que cette permission ne touche pas l'interdiction de contester ou de mettre en cause les délibérations de la Chambre devant les tribunaux ou autrement. La Chambre conserve le droit et le privilège de déclarer l'utilisateur coupable d'outrage au Parlement lorsque la reproduction ou l'utilisation n'est pas conforme à la présente permission.

Aussi disponible sur le site Web de la Chambre des communes
à l'adresse suivante : http://www.noscommunes.ca

Published under the authority of the Speaker of
the House of Commons

## SPEAKER'S PERMISSION

The proceedings of the House of Commons and its Committees are hereby made available to provide greater public access. The parliamentary privilege of the House of Commons to control the publication and broadcast of the proceedings of the House of Commons and its Committees is nonetheless reserved. All copyrights therein are also reserved.

Reproduction of the proceedings of the House of Commons and its Committees, in whole or in part and in any medium, is hereby permitted provided that the reproduction is accurate and is not presented as official. This permission does not extend to reproduction, distribution or use for commercial purpose of financial gain. Reproduction or use outside this permission or without authorization may be treated as copyright infringement in accordance with the *Copyright Act.* Authorization may be obtained on written application to the Office of the Speaker of the House of Commons.

Reproduction in accordance with this permission does not constitute publication under the authority of the House of Commons. The absolute privilege that applies to the proceedings of the House of Commons does not extend to these permitted reproductions. Where a reproduction includes briefs to a Committee of the House of Commons, authorization for reproduction may be required from the authors in accordance with the *Copyright Act.*

Nothing in this permission abrogates or derogates from the privileges, powers, immunities and rights of the House of Commons and its Committees. For greater certainty, this permission does not affect the prohibition against impeaching or questioning the proceedings of the House of Commons in courts or otherwise. The House of Commons retains the right and privilege to find users in contempt of Parliament if a reproduction or use is not in accordance with this permission.

Also available on the House of Commons website at the
following address: http://www.ourcommons.ca